Cena zł. 40—

Tygodnik Gospodarczy

Rok V Poznań, dnia 12 marca 1949 Nr 11

TREŚĆ:

Zadania handlu uspołecznionego

Doniosłe zadania, które na najbliższe lata stają przed handlem wewnętrznym, skłoniły Rząd do utworzenia odrębnego Ministerstwa Handlu Wewnętrznego. Do zakresu zadań tego ministerstwa należą wszystkie sprawy handlu wewnętrznego (usług handlowych), tak uspołecznionego (tj. państwowego, samorządowego, spółdzielczego i organizacji społecznych) jak też prywatnego. W zakres działalności ministerstwa wchodzić więc będzie m. i. planowanie gospodarcze i polityka inwestycyjna w dziedzinie handlu wewnętrznego, regulowanie tegoż handlu, dalej wszystkie sprawy związane z zaopatrywaniem ludności i regulowaniem spożycia jak też sprawy cen w handlu wewnętrznym. Konieczność powołania odrębnego ministerstwa wypłynęła z szybkiego rozwoju handlu uspołecznionego, pokaźnego wzrostu masy towarowej i ogromnych zadań, których uregulowania i spełnienia handel wewnętrzny oczekuje.

Narodowy Plan Gospodarczy przewiduje na rok 1949 wzrost masy towarowej o ca 18% w porównaniu z 1948 r.; przewiduje się przy tym szybszy wzrost masy towarowej pochodzącej z produkcji uspołecznionej (ca. 20%). Wzrost obrotów uspołecznionego handlu przewiduje się na około 50% w stosunku do 1948 r. Rozprowadzenie między odbiorców zwiększonej masy towarowej wymagać będzie znacznego rozszerzenia sieci placówek hurtowych i detalicznych (państwowych i spółdzielczych), jak też ulepszenia aparatu skupu zwłaszcza produktów hodowlanych i artykułów rolnych.

Plan Gospodarczy przewiduje więc zwiększenie sieci sklepów sprzedaży: państwowych do liczby 3800 a sklepów spółdzielczych do 33000. Rozbudowa placówek sprzedaży hurtowej osiągnąć ma 40%. Zwiększenie ilości sklepów detalicznych w ciągu 1949 roku powinno nastąpić m. i. na odcinku Państwowej Centrali Handlowej 40-krotne, Centrali Handlowej Przemysłu Chemicznego 20-krotne, Centrali Tekstylnej 4-krotne. Centrala Spółdzielni Spożywców zwiększyć ma o około 2500, Spółdzielczość rolnicza o około 4500 sieć swych punktów sprzedaży. Przygotowanie realizacji tych zadań wymaga oczywiście nakładów inwestycyjnych, to też zaplanowano kilkanaście miliardów zł na cele rozbudowy aparatu towarowego.

Rozbudowa handlu uspołecznionego wymaga jednak również dalszego przygotowania personelu kierowniczego i wykonywawczego (obsługi odbiorców). Pryncypalne założenie, że handel uspołeczniony ma na celu coraz lepsze zaopatrzenie mas pracujących, pociąga za sobą obowiązki dokonywania kalkulacji cen na poziomie opłacalności i rentowności (jednak z wyłączeniem nadmiernych zysków), jak też dokonywania zamówień asortymentów i jakości towarów w zależności od potrzeb i wymagań konsumentów. Niedociągnięcia na tym polu ujawniają się m. i. w tym, że gros sklepów spółdzielczych zaopatrzonych jest w produkty monopolowe przy znacznym nieraz braku artykułów codziennego użytku i masowego spożycia, których sprowadzanie i rozsprzedaż jest może niekiedy niedogodna. Usunięcie tych niedomagań wymagać będzie odpowiedniego instruażu dotychczasowych kierowników oraz wyszkolenia personelu obsługi. Wreszcie usprawnienie i rozwój handlu uspołecznionego łączyć się będzie z kontynuowaniem systematycznej walki z aspołeczną spekulacją, dla której nie ma miejsca w państwie ludowym.

Oto krótkie podsumowanie obszernych zadań handlu wewnętrznego, nad których realizacją

czuwać będzie Ministerstwo Handlu Wewnętrznego. Kierownictwo tego nowego resortu objął ob. minister Tadeusz Dietrich, dotychczasowy prezes Centralnego Urzędu Planowania. Podsekretarzami stanu mianowani zostali: ob. Antoni Mierzwiński, dotychczasowy główny pełnomocnik rządowy dla spraw podatku gruntowego oraz ob. Włodzimierz Zawadzki, dotychczasowy naczelny dyrektor firmy C. Hartwig Międzynarodowi Eksporterzy.

Specjalne ubezpieczenie renty okresowej na zawodowe wykształcenie

1. *Wstęp.* — Artykuł niniejszy związany jest z artykułami poprzednimi, umieszczonymi w nr 5, 7, i 9 „Tygodnika Gospodarczego". Dotyczy on również specjalnych umów ubezpieczenia na życie, które pozwalają na odliczenie składek za te ubezpieczenia od rocznych wkładów oszczędnościowych S. F. O.

Specjalne ubezpieczenia przewidują kilka rodzajów ubezpieczeń na życie, które stoją do wyboru osobom uiszczającym wkłady oszczędnościowe S.F.O. i zawierającym specj. umowy ubezpieczenia na życie z P. Z. U. W. — Szczególnie interesujące jest „specjalne ubezpieczenie renty okresowej na zawodowe wykształcenie" Ten rodzaj ubezpieczenia — z uwagi na jego ważkość — niniejszy artykuł szczegółowo omawia.

Zawierający z P. Z. U. W. umowę ubezpieczenia nazywa się ubezpieczającym; osoba, na której życie zawarto umowę ubezpieczenia, nazywa się ubezpieczonym, osoba zaś, której ma być wypłacone świadczenie — uposażonym.

2. Prawa i obowiązki stron. — Ubezpieczenia renty okresowej mogą zawierać osoby, które nie przekroczyły 55 roku życia. Ubezpieczający, za zapłatą składek, w zależności od warunków umowy otrzymuje na korzyść uposażonego rentę płatną rocznie z góry w ciągu czterech lat, w wysokości od 12.000 do 120.000 zł rocznie na jednego uposażonego. Wynika z tego, że uposażenie związane z rentą nie może przekraczać 10.000,— zł miesięcznie dla jednej osoby uposażonej.

Renta płatna jest przez Powszechny Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych rocznie z góry, w umówionym terminie, w ciągu czterech lat. Termin ten jest związany z umówionym okresem opłaty składek. Można się umówić, że renta będzie płatna np. po upływie 10 lat opłaty składek. Gdy umówiono dłuższy okres opłaty składek, np. przez lat 18, składki będą dłużej płacone, lecz w odpowiednio mniejszych ratach miesięcznych lub rocznych. Najkrótszy okres płacenia składek wynosi lat 10; najdłuższy — lat 20.

Obowiązek opłaty składek ustaje z upływem z góry umówionego okresu czasu. Przedwczesna śmierć ubezpieczonego zwalnia natychmiast od dalszej opłaty składek i wówczas istnieje tylko obowiązek opłaty składek do końca roku ubezpieczenia, w którym śmierć nastąpiła.

Dzięki temu mimo zaprzestania opłaty składek uposażony będzie w umówionym terminie miał prawo do pobierania pełnej renty.

Ubezpieczającym może być tylko uczestnik SFO, gdyż na nim ciąży obowiązek płacenia składek na rzecz PZUW, które następnie są traktowane na równi z wkładami na SFO. Ubezpieczonym może być również tylko uczestnik SFO, wzgl. jego małżonek. Uposażonym przez specjalne ubezpieczenie renty na zawodowe wykształcenie może być tylko krewny zstępny ubezpieczonego, a więc któreś z jego dzieci lub wnuków.

Zmiana uposażonego w czasie trwania ubezpieczenia jest dopuszczalna. Można więc np. uposażyć naprzód jednego syna, a następnie zmienić uposażenie na korzyść drugiego syna lub córki itp. Zmiana taka jest niedopuszczalna, gdy krewny zstępny został nieodwołalnie uposażony, i fakt ten został przez PZUW uwidoczniony w polisie.

Ubezpieczający może zawrzeć kilka umów o ubezpieczenie renty okresowej na zawodowe wykształcenie pod warunkiem, by wysokość renty na rzecz jednego uposażonego nie przekraczała 10.000,— zł miesięcznie.

3. Dwa rodzaje ubezpieczeń — Specjalne ubezpieczenie renty okresowej może być zawierane bądź jako ubezpieczenie ludowe bez badania lekarskiego, bądź jako ubezpieczenia z badaniem lekarskim. W następstwie tego składki płatne są według dwóch różnych taryf. Składki dla ubezpieczeń ludowych są nieco wyższe, gdyż nie ma tu badania lekarskiego i w związku z tym Zakład ponosi większe ryzyko oraz szerszy jest zakres odpowiedzialności PZUW. Składki dla ubezpieczeń z badaniem lekarskim są niższe.

Warto tu przypomnieć, jaki jest zakres odpowiedzialności PZUW. Przy specjalnych ubezpieczeniach z badaniem lekarskim PZUW nie odpowiada, jeżeli śmierć ubezpieczonego nastąpiła:

a) z powodu samobójstwa lub usiłowania samobójstwa w ciągu pierwszych trzech lat nieprzerwanego trwania ubezpieczenia, chyba że czyn popełniono w stanie chorobliwego zaburzenia władz umysłowych, wykluczającego swobodne postanowienie woli;

b) w bezpośrednim lub pośrednim następstwie działań lub wydarzeń wojennych;

c) wskutek udziału w zawodach pojazdów motorowych lub samolotów albo przy treningu do tych zawodów, o ile inaczej się nie umówiono.

Przy specjalnych ludowych ubezpieczeniach na życie mniejsze są ograniczenia odpowiedzialności. PZUW odpowiada po upływie rocznej karencji bez względu na przyczynę śmierci. PZUW będzie więc odpowiadał w przypadkach samobójstwa, następstw działań lub wydarzeń wojennych oraz zawodów pojazdów motorowych lub samolotów.

Przy ubezpieczeniach ludowych obowiązuje roczna karencja tj. jeżeli śmierć ubezpieczonego

nastąpi w ciągu pierwszego roku trwania ubezpieczenia, PZUW zwraca tylko wpłacone składki, wpłacając je na konto ubezpieczającego w zbiornicy SPO. Po upływie pierwszego roku, a więc w wypadku śmierci ubezpieczonego w drugim i późniejszych latach, PZUW będzie obowiązany do płacenia umówionej renty w oznaczonym w umowie czasie. Roczna karencja nie ma zastosowania, gdy śmierć nastąpiła na skutek chorób zakaźnych, ukąszenia przez jadowite owady lub zwierzęta, porodu lub nieszczęśliwego wypadku. Roczna karencja nie znajduje zastosowania przy ubezpieczeniach z badaniem lekarskim.

4. Składki — Poniżej podajemy kilka cyfr wyjętych z taryf specjalnego ubezpieczenia renty okresowej na zawodowe wykształcenie krewnych zstępnych ubezpieczonego, bez badania lekarskiego. (Taryfa SVL).

Taryfa SVL.

Składka miesięczna za ubezpieczenie 4-letniej renty płatnej z góry 1.000,— zł rocznie.

Składka płatna przez lat	Wiek wstępu 20—40	41—50	51—55
10	34,40	35,40	36,90
15	22,25	23,20	24,70
20	16,20	17,10	—

Przykład: 35 letni ubezpieczający pragnie się ubezpieczyć na rentę okresową na zawodowe wykształcenie swej nowonarodzonej córki, płatną przez cztery lata w wysokości 120.000,— zł rocznie z tym, ze renta płatna będzie po upływie 20 lat od chwili zapłaty pierwszej składki. W warunkach podanych w przykładzie, należy przez 20 lat płacić składkę w wysokości 120×16,20 a więc 1.944,— zł miesięcznie.

5. Zakończenie — Przyjmowanie wniosków o ubezpieczenie specjalne zostanie w najbliższych dniach uproszczone. Zgłoszenia będą przyjmowały nie tylko placówki terenowe PZUW, lecz również wnioski o zawarcie umowy o ubezpieczenie przyjmować będą działy rachunkowo kasowe urzędów skarbowych jako zbiornice PKO, na dostarczonych im przez PZUW drukach, w sposób określony w osobnej instrukcji wydanej przez PZUW w porozumieniu z Ministrem Skarbu.

W sprawie tej ukazał się już okólnik nr 23, z dnia 5 lutego 1949 r. który został opublikowany w nr 5 Dziennika Urzędowego Ministerstwa Skarbu. Okólnik ten przeznaczony dla organów wykonawczych Ministerstwa Skarbu reguluje sprawę wykonywania czynności związanych z zaliczaniem składek z tytułu specjalnych umów ubezpieczenia na życie na poczet rocznych wkładów oszczędnościowych oraz przyjmowania wniosków o ubezpieczenie i wpłat na poczet składek.

dr Z. K. Nowakowski

Zmiany w wymiarze składek z tytułu ubezpieczeń społecznych

Wstępna reforma ubezpieczeń społecznych zapoczątkowana zarządzeniem Ministra Pracy i Opieki Społecznej z dnia 21. 12. 1948 r. — wprowadza w niektórych przepisach ubezpieczeniowych zmiany, mające na celu dalsze usprawnienia działalności instytucyj ubezpieczeń społecznych oraz polepszenie warunków i norm świadczeniowych dla świata pracy.

Zarządzeniem tym dokonuje się w szczególności szereg udogodnień i powiększeń w uprawnieniach ubezpieczonych oraz ustala się nowe wysokości niektórych świadczeń i składek ubezpieczeniowych.

Jako wstępne zagadnienie wynikające ze wspomnianych zmian — przedstawiamy niniejszym nowe zasady wymiaru składek z tytułu ubezpieczeń społecznych.

W nawiązaniu do komunikatu zatytułowanego „Nowe stawki Ubezpieczalni Społecznej", jaki ukazał się w nr 7 „Tygodnika Gospodarczego" (z dnia 12. 2. 1949 r.) na str. 49 — należy zauważyć, że tabele składek ubezpieczeniowych, tam podane, uległy w międzyczasie przekształceniu,

W odniesieniu do składek ubezpieczeniowych obowiązują następujące aktualne zasady:

Wysokość składek uzależniona jest odtąd od charakteru prawnego zakładu pracy. Celem odpowiedniego wymiaru składek ubezpieczalnie społeczne wprowadzają podział kont zakładów pracy (płatników) według następujących grup gospodarczych:

Sektor 1. — Gospodarka państwowa (władze, urzędy, zakłady i instytucje oraz przedsiębiorstwa i gospodarstwa państwowe lub będące pod zarządem państwowym).

Sektor 2. — Gospodarka samorządowa (wszelkiego rodzaju związki samorządu terytorialnego i to zarówno administracji jak i zakładów oraz przedsiębiorstw samorządowych).

Sektor 3. — Gospodarka spółdzielcza (spółdzielnie wraz z ich zakładami wytwórczymi, transportowymi (centralami), Centralnym Związkiem Spółdz. itp.).

Sektor 4. — Gospodarka społeczna (zakłady pracy o charakterze społecznym, jak: partie i organizacje polityczne, związki i organizacje zawodowe łącznie z instytucjami samorządu gospodarczego, np. izby przemysłowo-handlowe, rzemieślnicze, izby aptekarskie i inne, — instytucje ubezpieczeń społecznych i innych, wszelkiego rodzaju stowarzyszenia o charakterze ideowo wychowawczym, organizacje charytatywne, kulturalno-oświatowe, sportowo - wychowawcze itp.).

Sektor 5. — Gospodarka prywatna (wszystkie zakłady pracy tzw. inicjatywy prywatnej, a więc drobnego przemysłu i handlu, rzemiosła, wolnych

zawodów, organizacji wszystkich wyznań religijnych, służby domowej, gospodarstw rolnych.)

Obowiązujący podział składek przedstawia się następująco:

	dla Sektora		
	1 i 2	3 i 4	5
Fundusz Ubezpieczenia Społecznego	10	12,25	16
Fundusz Zasiłków Rodzinnych	12	12	12
Fundusz Braku Pracy i Bezrobocia	—	1,5	2
Razem	22%	25,75%	30%

Jak wynika z powyższej tabeli, składki obowiązujące do dnia 31. 12. 1948 r. na trzy odrębne fundusze ubezpieczeniowe a mianowicie — chorobowy, wypadkowy i emerytalny robotników albo emerytalny pracowników umysłowych, uległy połączeniu w jedną wspólną składkę na Fundusz Ubezpieczenia Społecznego.

W ubezpieczeniu tym pozostają jednak w mocy wyłączenia od określonych rodzajów ubezpieczenia przewidziane w odniesieniu do pewnych grup osobowych czy indywidualnych.

W wypadku odpowiedniego zwężenia zakresu ubezpieczenia dla osób, które podlegają tylko niektórym rodzajom ubezpieczeń, — obowiązuje obliczanie składek według następującej tabeli.

Rodzaj ubezpieczenia	Dla Sektora 1 i 2	3 i 4	5
Chorobowe	5	5,5	7,5
Emerytalne	4	5,75	7,5
Wypadkowe	1	1	1
Rodzinne	12	12	12
Brak pracy i bezrobocie	—	1,5	2
Razem	22%	25,75%	30%

W odniesieniu do zwężonego zakresu ubezpieczenia zauważyć jednak należy, że odpowiednie obliczanie składek z wyłączeniem niektórych rodzajów ubezpieczenia, — stosować mogą tylko te zakłady pracy deklarujące składki (tzn. od 5 pracowników wzwyż) za swych ubezpieczonych w ścieśnionym zakresie (np. Rcw, Ucw itp.), które zawarły w tym przedmiocie odpowiednie „porozumienie" z Ubezpieczalnią Społeczną.

Przy tym dotychczasowy sposób wypełniania deklaracji składek pozostaje bez zmiany, a więc m. in. wykazywanie stanu i ruchu ubezpieczonych zachowuje nadal podział na pracowników fizycznych (R) i pracowników umysłowych (U).

Ponadto, w związku z wejściem w życie nowej siatki płac, z czym wiąże się po większej części zniesienie wynagrodzeń w naturze, które wchodziły do podstawy wymiaru składek ubezpieczeniowych, — zwraca się uwagę, że deputaty udzielane pracownikom zatrudnionym w przemyśle (np. węgiel, stołówka itp.) należy wliczać — do czasu wydania odmiennych zarządzeń — w dotychczasowej wysokości.

Wyjaśnienia w sprawach najmu lokali

„El-ka" Poznań — Pytanie: Czy właściciel budynku składającego się z dwóch mieszkań (każde po dwa pokoje, kuchnia, łazienka i korytarz) uprawniony jest do pobierania opłaty na F. G. M. Wydaje mi się, że na mocy art. 21 pkt. 3 dekretu o najmie lokali, lokatorzy zwolnieni są od opłaty na rzecz F. G. M.

Stanowiska Pana nie podzielamy. Naszym zdaniem w ogóle nie istnieje dla najemców mieszkań obowiązek płacenia lub nie płacenia wpłat na F. G. M. Dla najemców istnieje tylko zagadnienie płacenia czynszu wg. stawek zakreślonych w nowym dekrecie lub też zwolnienie od tych czynszów i uprawnienie ustawowe wpłacania czynszu w dotychczasowej wysokości.

Obowiązek odprowadzania opłat na rzecz F. G. M. wiąże wynajmujących i ich dotyczy przepis art. 21 pkt 3 dekretu z 28. VII. 1948 r. o najmie lokali (D. U. 259/48) wyłączający od wpłat na G. G. M. budynki mające nie więcej niż 8 izb mieszkalnych.

Przywilej ten zresztą jest logiczną konsekwencją artykułów 18 i 19 cytowanego dekretu. F. G. M. przeznaczony jest na pokrywanie kosztów remontu kapitalnego budynków mieszkalnych. F. G. M. nie dotyczy jednak budynków nie podlegających przepisom dekretu (wymienione są one w artykule 1 dekretu — w szczególności budynki wzniesione po 22. VII. 1944 r. i lokale wyłączone spod przepisów o publicznej gospodarce lokalami) oraz budynków wymienionych w art. 21 pkt 3.

A zatem skoro budynki posiadające nie więcej niż osiem izb mieszkalnych nie są objęte pomocą finansową F. G. M. na kapitalne remonty, to rzecz jasna wynajmujący musi pokryć te wydatki i na to służyć mają sumy, których nie potrzebuje odprowadzać na F. G. M.

Na drugie pytanie Pana, ile wynosi czynsz najmu lokalu przemysłowego w Poznaniu oraz wpłata na F. G. M. wyjaśniamy, że nowy dekret reguluje tylko wysokość czynszu najmu lokali mieszkalnych. Natomiast czynsz najmu lokali użytkowych strony regulują w drodze umowy. W braku porozumienia ugodowego, właściwy do ustalenia jest sąd grodzki. W Poznaniu stawka wpłat na F. G. M. od lokali przemysłowych wynosi 75,— za 1 m² powierzchni użytkowej miesięcznie. Obowiązek tej wpłaty ciąży znowu na wynajmującym w myśl art. 23, a za zgodą władzy czynszowej (oczywiście w braku porozumienia) może ulec przerzuceniu na najemcę (art. 23a dekretu z dnia 25. X. 1948 r. D. U. (383/48).

Prenumerator — Żerków — Pytanie: Lekarz weterynarii wolno praktykujący i urzędowy oglą-

dacz mięsa zajmuje 4 izbowe mieszkanie (3 pokoje i kuchnię). W związku z nowym dekretem o najmie lokali powstał spór, jaki czynsz winien najemca płacić?

Najemca stoi na stanowisku, że dwa pokoje stanowią lokal użytkowy, a reszta ma tylko charakter mieszkalny w związku z czym winien za 2 pokoje płacić czynsz najmu umowny zwiększony o wpłatę na F. G. M. a resztę wg. stawek z tabeli nr 1.

To rozumowanie byłoby słuszne, gdyby nie wyraźny przepis § 6 pkt 2 rozporządzenia z dnia 23. X. 1948 (D. U. poz. 398/48)który mówi, że lokal używany na cele mieszkalne nie traci charakteru mieszkalnego, choćby był używany częściowo na inne cele, chyba że używany jest na przedsiębiorstwo handlowe lub ma charakter lokalu użytkowego z przeznaczenia. Wobec jasnego sformułowania tegoż przepisu, najemca opłaca czynsz za całe mieszkanie wg. stawek tabeli nr 1 dekretu.

R. M. — Elbląg. — Wobec wyczerpującego omówienia przepisów o najmie lokali przez prof. dr Z. K. Nowakowskiego na łamach Tygodnika uważamy, że umieszczenie ponowne tegoż samego materiału, przynajmniej w obecnym stanie rzeczy, w kartotece Tygodnika byłoby niecelowe. Co do zapytania, jakie koszty uważa się za koszty eksploatacji, wyjaśniamy, że dekret o najmie lokali zapowiada w art. 10 ust. 4, że Ministrowie: Administracji Publicznej, Ziem Odzyskanych i Odbudowy, po porozumieniu z Prezesem Centralnego Urzędu Planowania ustalą, jakie wydatki uważane są za koszty eksploatacji. Dotąd rozporządzenie takie nie ukazało się.

Co do dalszych zapytań wyjaśniamy, że uchwały Miejskiej Rady Narodowej należy respektować.

Przemysłowe koszty sprzedaży

III.

Wiemy z ogólnych zasad obliczania kosztów własnych, że chcąc mieć pełny obraz gospodarki zakładu przemysłowego należy mieć możność odpowiedzi na dwa pytania: co nas kosztuje, a więc jaki jest *rodzaj kosztu* oraz gdzie te koszty powstają albo gdzie leży przyczyna ich powstawania. Są to więc rodzaje kosztów związane ściśle z funkcją przedsiębiorstwa i jego komórkami organizacyjnymi (nie tylko w sensie fizycznym). Nazwaliśmy je *kosztami miejsca pracy*, mogą one nosić również miano funkcjonalnych.

Funkcje sprzedaży, jak to już mówiliśmy, obejmują dwie grupy:

a) tzw. koszty zasadnicze sprzedaży (oferowanie, transakcja, wykonanie zamówienia),
b) koszty przygotowania i zabezpieczenia zbytu.

Tak samo jak rodzaje kosztów, tak samo i miejsca kosztów (koszty funkcjonalne) w każdym przedsiębiorstwie mają i muszą mieć jednakowy obraz i jednoznaczne pojęcie, w przeciwieństwie do miejsca kosztów fabrykacyjnych, które całkowicie zależą od charakteru i rodzaju produkcji.

W sprzedaży jest to zupełnie możliwe, gdyż jest tu zawsze jeden jedyny cel — rozprowadzenie towarów na rynek — a więc jest możliwa jednakowa forma organizacyjna zasadniczych funkcji.

W ten sposób dla sprzedaży gotowych wyrobów można nie tylko stworzyć jednolity katalog rodzajów kosztów, ale również i jednolity katalog miejsc powstawania kosztów.

Podstawą do tego rodzaju katalogu jest więc poniższa lista typowa:

1. Sprzedaż — stricte sensu 2. Dostawa 3. Zapłata	sprzedaż zasadnicza
1. ogólna administracja sprzedaży 2. akwizycja i utrzymanie zapasów 3. asortymenty składów 4. asortymenty sprzedaży	przygotowanie i zabezpieczenie zbytu

Zasadnicze funkcje sprzedaży są to: oferta, zawarcie transakcji i opracowane zamówienia. Przy dostawie zachodzą: prace biurowe, dyspozycje, dostawy, pakowanie i ekspedycja. Zapłata należności jest to fakturowanie, księgowość, inkaso i kasa. W akwizycji występują funkcje kierownictwa i organizacji bezpośredniej (personel) i pośredniej (reklama, wystawy, targi). Utrzymanie zapasu obejmuje magazyny fabryczne gotowych wyrobów, magazyny dostaw, wzorcownie, wreszcie w ogólnej administracji funkcje kierownictwa, planowania, kontroli służby zewnętrznej, sprawozdawczość i statystykę oraz różne funkcje pomocnicze.

Kwestia układu katalogu wymaga jeszcze naszym zdaniem dyskusji i ustalenia ostatecznej formy po uprzedniej analizie strukturalnej w celu zbudowania jednolitego planu porównawczego nie tylko poszczególnych przedsiębiorstw, ale i branż

Można tu wybrać pewne kierunki myślowe, jak to wynika z poniższego przykładu

Wychodzimy z typowego układu organizacyjnego przedsiębiorstwa i dzielimy wg. komórek wykonywujących określone jednolite funkcje a więc:

a) biuro korespondencji ogólnej,
b) ekspedycja,
c) środki transportu,
d) wydział reklamy,
e) skład gotowych wyrobów,
f) skład materiałów do opakowania itd.

Możemy też dzielić według zasady rozbudowanej organizacji szczegółowej o innym charakterze funkcjonalnym, na przykład:

a) sprzedaż, korespondencja i reklama dla całego kraju,
b) sprzedaż, korespondencja i reklama dla Ziem Odzyskanych itd.,
m) korespondencja i księgowość dla grupy artykułów N itd.,

r) biuro eksportowe i ekspedycja,
s) dział morski,
t) biuro rachunkowo-eksportowe itd.

Dla tej analizy oraz możności porównawczej koniecznym staje się uzyskanie ścisłych informacji za pewien określony okres czasu obejmujących:

1. branżę,
2. spis wyrobów,
3. asortymenty składowe i sprzedaży,
4. wielkość przedsiębiorstwa,
5. maksymalną produkcję,
6. wielkość zatrudnienia i jego stopień,
7. koszty własne z podziałem na materiały, robociznę i wspólne,
8. wielkość zamówień (przeciętnie, maksymalne i minimalne),
9. rodzaj zamówień i ich ilość,
10. ilość regularnych dostaw,
11. organizacja obrotu towarowego,
12. droga towaru (handel hurtowy, detaliczny — duże przedsiębiorstwa i małe),
13. odbiorcy (produkcyjni, konsumpcyjni, państwowi, spółdzielczy),
14. drogi i metody akwizycji,
15. obrót roczny (wewnętrzny i zagraniczny),
16. rejony odbiorcze,
17. ogólne koszty sprzedaży,
18. podział kosztów sprzedaży (na 1.000 zł obrotu w stosunku do kosztów przerobu bez materiałów zużytych do produkcji itp.)

W analizie ostatniego punktu należy dążyć do ustalenia dla każdego przedsiębiorstwa pewnych wzorcowych kosztów, w których należy uwydatnić funkcję utrzymania i zabezpieczenia zbytu w stosunku do kosztów zasadniczych funkcji sprzedaży.

Poza tym należy rozdzielić koszty sprzedaży na stałe i zmienne zależne i niezależne od wielkości obrotu (ilościowego bądź wartościowego).

Przy dalszym badaniu zbytu powstają dwa zasadnicze pytania, na które musimy znaleźć odpowiedź zupełnie jasną i wyczerpującą, a mianowicie: a) jakie są możliwości dzielenia jednoznacznego i jednolitego ustalonych rodzajów kosztów w czynnym przedsiębiorstwie przemysłowym w stosunku do funkcjonalnego podziału organizacji sprzedaży i b) jak ustalić warunek wydajnej organizacji kierownictwa sprzedaży przy sprawnym działaniu komórek zbytu, a szczególnie kontroli powstających kosztów sprzedaży.

W dalszym ciągu rozważań analitycznych stosunku rodzajów kosztów zbytu do miejsc funkcjonalnych musimy stwierdzić zupełnie odmienną sytuację niż w produkcji. Podczas gdy w produkcji znajdują się zupełnie wyraźne materialne jednostki przydziałowe w postaci ilości, wagi itd. bądź nakładów i funkcji fabrykacyjnych, to w sprzedaży właściwie nie mamy żadnych uchwytnych danych dla miejsc kosztów, dlatego też drogą zebrania jak największego materiału statystycznego z dużej ilości przedsiębiorstw, oraz różnorodnych branż będzie można w końcu dojść do znalezienia właściwej drogi, prowadzącej do jednoznacznego obciążania kosztami odpowiednich miejsc funkcjonalnych.

Widzimy to już na przykładzie prowizji od sprzedaży i przy podatku obrotowym jako rodzajach kosztów, które często są zaliczane jako powiększenie ceny sprzedażnej. Natomiast już przy podziale w stosunku do miejsc funkcjonalnych trafiają te obciążenia rozmaicie bądź w postaci bezpośrednio obciążającej towary (jak to ma miejsce przy transporcie, opakowaniu bądź utrzymania zapasów) bądź pośredniej, gdzie funkcje sprzedażne dotyczą raczej personalnej obsługi zbytu. Muszą zatem być ustalone wyraźne kryteria dla czysto przyczynowych obciążeń, które w przebiegu czynności sprzedażnych w ich pełnym cyklu obrotowym wpływają na narastający koszt towaru.

Na ogół w sprzedaży zachodzą następujące momenty w ustalaniu miejsc kosztów:

a) bieżące zamówienia,
b) jednostka dostawy (skrzynia, paczka, ładunek wagonowy itp.),
c) pojedyńczy rachunek,
d) suma rachunku.

Zdawałoby się na pierwszy rzut oka, że zadanie rozdziału kosztów w tym układzie jest proste. Weźmy jednak przykład:

Pewna fabr. porcelany posiadająca 100.000.000 zł obrotu rocznego wystawiła w tym czasie 22.500 rachunków na 21.000 zamówień otrzymanych przy 22.000 dokonanych wysyłkach. Przy bliższym badaniu okazuje się, że rachunki, zamówienia i wysyłki nie dadzą się wyraźnie rozdzielić, gdyż zachodzą momenty b. częste, że rachunek obejmuje parę zamówień przy różnych wysyłkach. Dzięki temu zjawisku powstaje duża trudność w prawidłowym narzucie kosztów sprzedaży w stosunku do towarów, zamówień, dostaw czy ewent. wartości utargu.

W dalszym ciągu zachodzą fakty, które bez wątpienia wywierają poważny wpływ na sprawę prawidłowych narzutów, jak różnorodna waga, inna odległość dostawy, inna wartość utargowa, innego rodzaju odbiorcy. W powyższym przykładzie dostawy obejmowały w 85% handel detaliczny, 5% handel hurtowy, 5% eksport i 5% domy towarowe. Widzimy zatem, jak obraz sprzedaży komplikuje się. Tu trzeba zaznaczyć, że w w większości branż stale się to powtarza. Dalsze przyczyny różnego kształtowania się kosztów zbytu znajdujemy w czynnościach samej sprzedaży oraz poprzedzającym ją zapytaniu odbiorcy. Jedno zamówienie otrzymuje się np. na skutek telefonicznej rozmowy czy jednego listu, inne natomiast często przeciąga się miesiącami, wymaga wyjazdów na miejsce, dużej korespondencji, znacznego nakładu opracowania biurowego itp. Wszystkie te przyczyny na ogół nie zależą od ilości i rodzajów wyrobu a raczej od jakości i ceny.

Kształtowanie się kosztów związanych z funkcjami sprzedażowymi jest bezwzględnie pod wpływem odbiorców i wartości transakcji handlowych, zwyczajów i różnorodności odbiorców,

oraz wyrobionej marki rynkowej i osobistych zalet fachowych personelu sprzedaży. Przy ustalaniu obciążeń kosztami funkcjonalnymi nie wszystkie te okoliczności są znane i uwzględniane w kalkulacji. Z tego wynika jasno potrzeba dokładnej analizy struktury sprzedaży i uwzględnienie kontroli czynników decydujących na takie czy inne kształtowanie się podziału kosztów.

inż. Jerzy Witowski

Przedsiębiorstwa handlu starzyzną

Prawo przemysłowe wylicza w art. 8 cały szereg rodzajów przedsiębiorstw, które podlegają koncesjonowaniu przez władzę przemysłową. Na liście tej mieści się także pewna gałąź handlu, która po wojnie ze zrozumiałych względów jest stosunkowo licznie reprezentowana, a która co do swej istoty wywołuje liczne wątpliwości prawne, mianowicie „handel starzyzną". W konkretnych mianowicie przypadkach nie wiadomo, czy mamy do czynienia z „handlem starzyzną" w rozumieniu zaznaczonego przepisu czy nie. Innymi słowy: co to jest handel starzyzną?

Zaznaczony przepis przytacza w nawiasie, że chodzi tu o handel używanymi już ubraniami, używaną bielizną i pościelą oraz innymi używanymi przedmiotami z tkanin i metalu. Czy tylko to i nic więcej? Czy poza „używanymi ubraniami, używanym obuwiem ,używaną bielizną i pościelą oraz innymi używanymi przedmiotami z tkanin i metalu" ustawa nie obejmuje także różnych rzeczy używanych, wykonanych z innych surowców i półfabrykatów, np. z drzewa (używane meble)? Niewątpliwie przytoczenia w nawiasie są tylko przykładowe. Pod przepisy ustawy podpadają — zdaniem naszym — wszelkie rzeczy ruchome użytkowe i zdobnicze za wyjątkiem tych, o których będzie mowa poniżej.

Wszystkie te rzeczy muszą być „stare", „używane". Co należy pod tymi określeniami rozumieć? Czy złom, szmaty i inne odpadki są również rzeczami używanymi, starymi, w rozumieniu tych przepisów? Czy należą do nich także stare przedmioty ze złota, srebra, platyny i innych metali szlachetnych albo „używane" kamienie szlachetne? Takie same pytanie nasuwa się np. co do sprzedaży używanych instrumentów muzycznych (np. pianin), używanych pojazdów mechanicznych i wielu innych rzeczy ruchomych.

Chcąc dać w przybliżeniu wyczerpujące wyjaśnienie w tej materii, sięgnąć należy do komentarzy niem. ordynacji przemysłowej („Gewerbeordnung") Landmanna — Rohmera (wyd. 1938 r. tom I str. 416 i nast.) Zasady bowiem ustalone w tym dziele w odniesieniu do handlu starzyzną („Trödelhandel") mogą w znacznej mierze służyć jako wytyczne również w naszej praktyce.

Według tego źródła i przytoczonego w nim orzecznictwa, do istoty handlu starzyzną należy przede wszystkim to, że ma on za przedmiot obrót takimi rzeczami ruchomymi, których wartość użytkowa z powodu zużycia lub starości obniżyła się, lecz które jednak mogą nadal spełniać swój dotychczasowy cel. Z tego powodu pod handel starzyzną nie podpada handel (hurtowy i detaliczny) wszelkiego rodzaju odpadkami i surowcami, jak np. handel makulaturą, szmatami, różnym złomem itd. Późniejsze orzecznictwo, w wymienionym źródle przytoczone, uznaje jako przynależne do handlu starzyzną tylko takie przedmioty ruchome, które spowodu zużycia utraciły poważnie na swej pierwotnej wartości użytkowej i są zazwyczaj oceniane niewiele powyżej wartości samego materiału. Z tego punktu widzenia nie uznawano za handel starzyzną handlu używanymi fortepianami, jako że wymienione instrumenty nie utraciły swej pierwotnej wartości użytkowej do tego stopnia, jaki przykładać należy starzyźnie. W podobny sposób traktować należy sprzedaż używanych pojazdów mechanicznych, aparatów fotograficznych i przyrządów optycznych, maszyn do pisania, maszyn do szycia, radiosprzętu itd.

A jak przedstawia się kwestia ze sprzedażą używanych przedmiotów ze złota srebra i innych metali szlachetnych, a także ze sprzedażą używanych kamieni szlachetnych? Kreślący te słowa jest zdania, że przedmioty takie należy z góry wyłączyć z handlu starzyzną ze względu na to, że obrót tymi towarami uzależniony jest od koncesjonowania na podstawie innych przepisów (szczególnych), mianowicie na podstawie prawa probierczego (Dz. Ust. z 1947 r. Nr 33, poz. 149) i ustawodawstwa dewizowego. Ponadto — co najważniejsze — złoto, srebro i inne metale szlachetne, a także przedmioty zawierające te metale, trudno byłoby — idąc po linii powyżej wyłuszczonych zasad — uznać za „starzyznę" w tym znaczeniu, jakie temu wyrazowi przypisuje ustawodawca, mianowicie w znaczeniu poważnego ubytku wartości danego przedmiotu, która to wartość zarówno w nowym jak i w zużytym już stanie polega właśnie nie na kształcie lub formie, lecz właściwie na samym materiale. Jakkolwiek więc w ogłoszeniach różnych firm branży złotniczo-jubilerskiej czytamy, że skupują one „stare złoto i srebro" to jednak z wymienionych względów przedmiotom takim nie należy przypisywać „starości" w znaczeniu przepisów prawa przemysłowego o koncesjonowaniu handlu starzyzną.

Idźmy dalej śladami komentarzy Landmanna i Rohmera. Jak przedstawia się kwestia, jeżeli w pewnym sklepie sprzedaje się częściowo starzyznę, po części zaś towary nowe, nie używane? Wymienieni autorzy przytaczają orzecznictwo, według którego nie każdy sprzedawca starzyzny, jest handlarzem starzyzny („Trödelhändler") w rozumieniu prawa przemysłowego; z handlem starzyzną, podpadającym pod te przepisy, mamy do czynienia tylko wtedy, jeżeli rzeczy używane sprzedaje się albo skupuje w większych rozmiarach („im erheblichen Umfang") w stosunku

do całości obrotów danego przedsiębiorstwa. Komentatorzy dodają jednak do tego orzeczenia, że ze stanowiskiem takim trudno się pogodzić z punktu widzenia administracyjnego; od potraktowania jako sprzedawcy starzyzny i poddania go przepisom ustawy o koncesjonowaniu kupiec może być wolny tylko wtedy, gdy ogranicza się do sprzedaży albo skupu rzeczy używanych jedynie okazyjnie.

Bez znaczenia jest kwestia, czy rzeczy używane są zdatne do dalszej odsprzedaży bez jakichkolwiek przeróbek lub napraw czy też ich wymagają. Jednak wszelkie tego rodzaju przedmioty w istocie swej powinny pozostać niezmienione.

Z przedsiębiorstwem handlu starzyzną często mieszamy tzw. antykwariaty, mimo że jedne od drugich różnią się co do samej istoty. Mianowicie antykwariusz skupuje i sprzedaje takie przedmioty, które właśnie ze względów na swoją starość przedstawiają wyższą wartość, podczas gdy handel starzyzną ma za przedmiot towar, którego wartość użytkowa przez starość albo zużycie właśnie się zmniejszyła. Nierzadko wszakże mamy do czynienia z przedsiębiorstwami mieszanymi, tj. obejmującymi handel zarówno starzyzną jak i przedmiotami o charakterze antykwarycznym. Zresztą należyte określenie charakteru danego przedsiębiorstwa (handel starzyzną czy antykwariat) zależy nie od jego nazwy zewnętrznej ustalonej przez przedsiębiorcę, lecz od tego, czym handluje się w istocie. To stwierdzenie i rozróżnienie jest ważne dlatego, że tzw. antykwariaty — zdaniem kreślącego te słowa — nie są przedsiębiorstwami handlu starzyzną w rozumieniu prawa przemysłowego i nie podlegają jego przepisom o koncesjonowaniu, ponieważ nie mają one charakteru przedsiębiorstw handlu „przedmiotami używanymi" w znaczeniu tych przepisów. Całkiem wyraźnie zaś i jasno wyłącza omawiany przepis spod przymusu koncesyjnego przedmioty przedstawiające „wartość artystyczną lub historyczną".

Na przedsiębiorstwa handlu starzyzną przyjęła się powszechnie nazwa „domów komisyjnych". W taki sposób określa swój sklep bardzo często sam kupiec, nazwę taką nadaje mu niejednokrotnie władza administracyjna. Niemniej jest to określenie niezawsze trafne, komis bowiem nie jest istotą, treścią, lecz formą pewnego rodzaju handlu; nie oznacza on handlu pewnej branży, handlu pewnym rodzajem towarów, lecz określa stosunek prawny właściciela sklepu do właściciela sprzedawanego przezeń towaru. Mianowicie komisantem jest ten, kto w imieniu własnym, lecz na cudzy rachunek, czyli na rachunek „komitenta" zawiera transakcje w ten sposób, że dokonuje bądź umów sprzedaży z kupującym jako „komisant-sprzedawca" bądź umów kupna ze sprzedawcą jako „komisant-kupujący", przy czym cena, po której komisant ma towar sprzedać albo kupić, zostaje zazwyczaj wyznaczona przez komitenta. Jest to tzw. „cena limitowana", czyli wyznaczona, ograniczona. W tej kwestii odsyłamy do obszerniejszych wyjaśnień zawartych w Nr 40 (str. 470) i 41 (str. 484) „Tygodnika Gospodarczego z 1948 r. Taki stosunek prawny istnieje oczywiście również w sklepach handlu starzyzną jednak tylko wtedy, gdy właściciel sklepu otrzymuje używane przedmioty (starzyznę) na zasadach komisu, tj. w taki sposób, że przyjął towar na skład do sprzedaży za wynagrodzeniem zwanym prowizją. Gdy jednak właściciel sklepu starzyzny nie przyjął towaru od klienta na skład celem zapośredniczenia w sprzedaży za prowizją, lecz po prostu towar ten od klienta nabył na własność (celem dalszej sprzedaży), to w tym przypadku w zasadzie nie mamy do czynienia z umową komisu, lecz z umową sprzedaży, handel zaś starzyzną w tej formie prowadzony nie jest handlem komisowym, lecz zwykłym handlem towarowym. Zresztą komis obejmuje odpłatne pośrednictwo w sprzedaży lub zakupie wszelkich rzeczy ruchomych i papierów wartościowych a więc nie tylko rzeczy używanych. Wynika stąd, że używanie terminu „sklep komisowy" itp. na każdy handel starzyzną jest zbyt ogólnikowe i często niewłaściwe. Bez względu jednak na to, czy obrót starzyzną odbywa się na zasadach komisu czy też jako zwykły handel towarowy, przedsiębiorstwo danego rodzaju jest sklepem handlu starzyzną w rozumieniu prawa przemysłowego i podlega koncesjonowaniu. Również bez znaczenia jest kwestia, czy chodzi o sprzedaż detaliczną czy hurtową, ponieważ prawo przem. mówi jedynie o „handlu starzyzną" nie wspominając o tym, czy ma to być handel detaliczny czy hurtowy.

Koncesje na handel starzyzną wydaje władza przemysłowa I instancji, czyli starosta powiatowy a w miastach z powiatów wydzielonych — prezydent miasta albo zarząd miejski. Wydawanie koncesji tego rodzaju jak zresztą w ogóle udzielanie wszelkich uprawnień przemysłowych z ustawy przemysłowej, nie leży w sferze swobodnego uznania władzy administracyjnej. Podkreśla to art. 10 tej ustawy, który stanowi, że jeżeli nie zachodzą żadne przeszkody ustawowe co do osoby, przemysłu, lokalu (siedziby), lub przeszkody uzasadniające zastosowanie art. 10 (bezpieczeństwo Państwa lub — po zasięgnięciu opinii właściwej izby przemysłowo-handlowej — interes publiczny) władza przemysłowa udziela odnośnej koncesji.

Handel starzyzną podpada również pod ogólne przepisy o koncesjonowaniu handlu i czynności handlowych, zawarte w rozp. Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 11. III. 1948 r. (Dz. Ust. Nr 13, poz. 105) oraz rozp. tego Ministra z dnia 22. VIII 1947 r. (Dz. Ust. Nr 57, poz. 311). Władza przemysłowa I instancji przy udzielaniu koncesji bierze więc pod uwagę również i te przepisy, które wymagają od kandydata, aby wykazał się pewnym przygotowaniem fachowym w zakresie handlu, jak również pewnymi kwalifikacjami natury osobistej (np. niekaralność za przestępstwo z chęci zysku, postępowanie zgodne z zasadami etyki kupieckiej).

Na koniec jeszcze kwestia specjalnych ksiąg kontroli rzeczy używanych, prowadzonych przez niektóre sklepy handlu starzyzną.

Niem. ordynacja przemysłowa upoważniała władze centralne do wydawania przepisów o warunkach prowadzenia niektórych rodzajów przemysłu (handlu) a m. in. także handlu starzyzną

(§ 38 ust. 4). Na tej podstawie pruski minister administracji handlu i przemysłu wydał pod datą 30. IV. 1901 r. „przepisy o prowadzeniu interesów przez handlarzy starzyzną" itd., które szczegółowo regulowały sposób dokonywania obrotów handlowych wymienionymi przedmiotami pod kątem widzenia interesów ludności. Chodziło głównie o to, aby uniemożliwić przedostawanie się do obrotu w handlu starzyzną przedmiotów kradzionych. Przepisy te obowiązywały na starych ziemiach zachodnich Rzeczypospolitej do roku 1927, tj. do chwili wejścia w życie polskiej ustawy przemysłowej. Ustawa polska, jak już wiemy, zalicza handel starzyzną do przemysłów koncesjonowanych. Na tym jednak nie koniec, bowiem art. 41 również upoważnia Ministra Przemysłu i Handlu do wydawania w porozumieniu z zainteresowanymi ministrami „przepisów regulujących prowadzenie przemysłów koncesjonowanych" a więc także przepisów o prowadzeniu handlu starzyzną podobnych do tych, o których mowa powyżej, łącznie z obowiązkiem prowadzenia księgi kontrolnej.

Dotąd jednak Minister Przemysłu i Handlu takich przepisów nie wydał, wobec czego prowadzone przez niektóre sklepy handlu starzyzną specjalne księgi kontroli wzorowane na dawnych przepisach zaborczych już nie obowiązujących, nie mają żadnego oparcia ustawowego i uznać je należy jako czynności dobrowolne kupca. To wyjaśnienie podajemy nie dlatego, aby rzetelny handel starzyzną odstręczać od prowadzenia wymienionej kontroli, lecz aby zainteresowanych poinformować o rzeczywistym stanie prawnym w tym zakresie. Z okazji bowiem różnych kontroli sklepów handlu starzyzną władze i organa lustracyjne, stwierdziwszy w niektórych przedsiębiorstwach brak wspomnianej księgi specjalnej, wyrażały pogląd, że kupiec prowadzi sklep z obejściem obowiązujących przepisów prawnych.

W. G.

Rejestracja dokumentów na okaziciela do 31. 3. 1949

Podaje się do wiadomości wszystkim posiadaczom dokumentów na okaziciela (akcji), że ustawowy termin *rejestracji tytułów na okaziciela zgodnie z art. 1* ust. 1 dekretu z dnia 3. II. 1947 r. o rejestracji i umarzaniu niektórych dokumentów na okaziciela emitowanych przed dniem 1. IX. 1939 r. (Dz. U. R. P. Nr 28/48 poz. 190) upływa z dniem 31. marca 1949 r.

Wszyscy posiadacze dokumentów (akcji) którzy do tej pory nie dopełnili rejestracji winni je przedłożyć we właściwej terenowo Izbie Przem.-Handlowej, celem przeprowadzenia ustawowej rejestracji.

Zwraca się uwagę, że dokumenty nie przedłożone w powyższym terminie do rejestracji tracą moc prawną.

Kronika skarbowa

ZWROTY WKŁADÓW OSZCZĘDNOŚCIOWYCH

Stosownie do postanowień art. 20 ustawy o obowiązku społecznego oszczędzania mogą następować zwroty części wkładów oszczędnościowych w przypadku śmierci członka najbliższej rodziny, narodzin dziecka, ślubu uczestnika Funduszu Oszczędnościowego lub jego dziecka, a także w przypadku spowodowanej kalectwem lub nieuleczalną chorobą trwałej niezdolności do pracy uczestnika Funduszu lub członka jego najbliższej rodziny.

Uczestnicy funduszu B oraz funduszu C mogą uzyskać zwrot części wkładu oszczędnościowego także w przypadku utrzymywania dziecka w szkole poza miejscem zamieszkania. Uczestnicy funduszu B ponadto także w przypadkach klęski żywiołowej oraz straty w inwentarzu żywym, powodującej w sposób istotny umniejszenie zdolności płatniczej uczestnika.

Łączna wysokość sum zwróconych w ciągu roku oszczędności nie może przekraczać 50.000,— złotych po odliczeniu części zwolnionej ani połowy wkładu oszczędnościowego. Uprawnienia do uzyskania zwrotu, nie mające pokrycia w bieżącym roku, przesuwają się na następny rok.

Cytowany wyżej przepis określa jedynie górną granicę kwoty podlegającej zwrotowi. Łączna wysokość sum zwróconych w ciągu roku nie może przekraczać 50.000,— zł ani połowy wkładu. Przykład: w miesiącu sierpniu 1948 r. stan wkładu oszczędnościowego wynosił zł 110.000,— zł. Na podstawie art. 19 zwolniono uczestnikowi 60.000 złotych. Na podstawie art. 20 uczestnik może otrzymać w formie zwrotu najwyżej połowę pozostałej kwoty zł 50.000,—, tj. zł 25.000,—. Jeżeli uprawnienie uczestnika wynosi większą kwotę, np. 50.000.— zł, to zwrot pozostałej kwoty złotych 25.000,— może nastąpić albo jeszcze w bieżącym roku z wpłat w następnych miesiącach albo w roku przyszłym z zachowaniem tej samej zasady ograniczenia wypłaty do połowy wkładu.

Ustalone zostały następujące normy zwrotów części wkładów oszczędnościowych w poszczególnych przypadkach:

1. Śmierć członka najbliższej rodziny, pozostającego we wspólnym gospodarstwie lub na utrzymaniu uczestnika uprawnia do otrzymania zwrotu zł 50.000,— nie wyżej połowy wkładu.

2. Narodziny każdego dziecka — ryczałt zł 25.000,— nie wyżej połowy wkładu. Zwrot wyższej kwoty z zachowaniem granicy zł 50.000,— i nie wyżej połowy wkładu uzależniony jest od przedłożenia dowodów, stwierdzających zaistnienie nadzwyczajnych wydatków, np. na operację, na koszty szpitala, zabiegi itp.

3. Ślub uczestnika lub jego dziecka — złotych 50.000,— — nie wyżej połowy wkładu.

4. Trwała niezdolność do pracy uczestnika lub członka jego najbliższej rodziny spowodowana kalectwem lub nieuleczalną chorobą zł 50.000,— nie wyżej połowy wkładu.

5. Utrzymywanie dzieci w szkole poza miejscem zamieszkania przez uczestnika funduszu B i C — zwrot 4.000— zł miesięcznie na każde dziecko uczące się — suma ogólna zwrotu nie może przekraczać zł 50.000,— ani też połowy wkładu.

6. Klęska żywiołowa na szkodę uczestnika funduszu B — zwrot kwoty równającej się rzeczywistej stracie, nie więcej jednak jak 50.000 zł ani też połowy wkładu.

7. Strata w inwentarzu uczestnika funduszu B — zwrot kwoty do wysokości rzeczywistej straty, jednak nie wyżej zł 50.000 ani też połowy wkładu.

Łączna jednak wysokość sum zwróconych w ciągu roku z tytułu wyżej wspomnianych przypadków nie może przekraczać 50.000,— zł ani połowy wkładu oszczędnościowego.

Pozwolenia przywozu i wywozu w obrocie towarowym z zagranicą.

W związku z obowiązującą reglamentacją obrotu towarowego z zagranicą, odprawa celna towarów poza przypadkami zwolnień od ograniczeń gospodarczych, przewidzianymi w prawie celnym oraz ustalonymi w zarządzeniach specjalnych, może odbywać się na podstawie pozwoleń przywozu lub wywozu, wydawanych przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu oraz zaświadczeń celnych przywozowych i wywozowych, wystawianych przez instytucje niżej wymienione.

Pozwolenia wydawane przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu są dwóch rodzajów: 1) Typu I — wydawane są przez wydziały branżowe Departamentów Importu i Eksportu Min. Przem. i Handlu, 2) Typu II — wydawane są przez Wydział Reglamentacji Departamentu Planu i Koordynacji Handlu Zagranicznego Min. Przemysłu i Handlu.

Pozwolenia służą do pięciu odpraw celnych. Są one ważne w ciągu trzech miesięcy od daty wystawiania, chyba, że w warunkach specjalnych postanowiono inaczej.

W razie konieczności, gdy zwłoka w dokonaniu odprawy celnej byłaby połączona ze szkodą dla importera lub eksportera, a zatem w wyjątkowych i uzasadnionych przypadkach, np. terminowa dostawa, przewóz towaru łatwo albo szybko psującego się, odprawa celna może być dokonana przez Urząd Celny na podstawie pozwoleń (kopii I-go typu, oryginału II typu) przedłożonych przez stronę bez wyczekiwania na kopię pozwoleń.

Towar odprawiany na podstawie zaświadczeń musi odpowiadać ogólnej nazwie towaru, na który zostało wydane instytucji (niżej wymienione) pozwolenie Min. Przem. i Handlu i która to nazwa powtórzona jest w zaświadczeniu w rubryce „na towar".

Zaświadczenia celne, wystawiane przez centrale i instytucje handlu zagranicznego nie figurujące w podanym niżej wykazie, mogą być honorowane tylko wówczas, gdy będą one poświadczone przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu i zaopatrzone w pieczęć tego ministerstwa. Na tych samych warunkach honorowane mogą być zaświadczenia celne wystawiane przez Polskie Towarzystwo Obrotu Towarowego z Zagranicą „Zagrot".

Towar odprawiany na podstawie pozwolenia przywozu lub zaświadczenia celnego przywozowego powinien **zasadniczo** pochodzić z kraju podanego w pozwoleniu przywozu lub w zaświadczeniu celnym przywozowym. Ze względu jednak na zmienione obecnie warunki handlu zagranicznego dopuszczalne jest również stosowanie pozwoleń przywozu i zaświadczeń celnych przywozowych w przypadkach, gdy kraj przywozu towarów odpowiada nazwie kraju podanego w pozwoleniu przywozu lub w zaświadczeniu celnym przywozowym. (Np. na podstawie pozwolenia na przywóz bawełny z Czechosłowacji może być odprawiona bawełna przywożona z Czechosłowacji, aczkolwiek wiadomo, że pochodzi ona z innego kraju).

Od dnia 1 stycznia 1949 r. odprawa celna może być dokonywana jedynie na podstawie pozwoleń typu II-go oraz zaświadczeń celnych.

Ułatwienia w obrocie z zagranicą:

Na szczególną uwagę zasługują ułatwienia na odcinku wydawnictw, a mianowicie: zwolnione są od pozwoleń przywozu i wywozu:

1. Książki, broszury, czasopisma, gazety w języku polskim i językach obcych, przywożone i wywożone przez „Prasę", „Czytelnika", „Książkę i Wiedzę", „Rossika", „Wolność", „Prasa Demokratyczna".

2. Wszelkie reklamowe plakaty, książki, broszury, cenniki, katalogi, prospekty itp. firm polskich i zagranicznych oraz podobne druki, dotyczące propagandy turystycznej.

3. Bez względu na odbiorcę nadsyłane z zagranicy:

a) książki i broszury w języku polskim i obcym za wyjątkiem książek i broszur o charakterze albumowym, w których przeważają ilustracje albo reprodukcje, a tekst polega jedynie na opisie lub objaśnieniu rysunków. Dopuszczone są jednak do przywozu książki i broszury o charakterze albumowym nawet z przewagą ilustracji, o ile tekst zawiera rozważania naukowe, a rysunki lub reprodukcje są natury raczej ilustrującej teksty,

b) czasopisma i dzienniki w języku polskim i obcym za wyjątkiem żurnali i czasopism ilustrowanych, poświęconych tylko modom. Żurnale mód podlegają zwolnieniom od pozwolenia przywozu w ilości do dwóch egzemplarzy,

c) nuty, mapy, plany, również w atlasach, fotografie nawet w postaci pocztówek, w pojedynczych egzemplarzach oraz fotografie nadsyłane jako materiał redakcyjny dla dzienników i czasopism.

Wykaz instytucji uprawnionych do wystawiania zaświadczeń celnych przywozowych i wywozowych:

1. „Polimex" Polskie Towarzystwo Eksportowo Importowe Maszyn i Narzędzi Sp. z o. o.

2. „Varimex" Polskie Tow. Handlu Zagranicznego Sp. z o. o.
3. „Elektrim" Polskie Tow. Handlu Zagr. dla Elektrotechniki Sp. z o. o.
4. „Ciech" Importowo - Eksportowa Centrala Chemikalii i Aparatury Chemicznej Sp. z o. o.
5. „Dal-Społem"
6. „Paged"
7. Centrala Zbytu Produktów Przemysłu Węglowego — Biuro Eksportowe
8. „Cetebe" Centrala Tekstylna — Biuro Eksportowe
9. Centrala Handlowa Przemysłu Skórzanego, Biuro Handlu Zagranicznego
10. Centrala Handlowa Przemysłu Cukrowniczego
11. Centrala Handlowa Przemysłu Drzewnego
12. Centrala Mięsna
13. Centrala Spółdzielni Mleczarsko-Jajczarskich
14. Centrala Zaopatrzenia Materiałów Przemysłu Węglowego
15. Centrala Skór Surowych
16. Centrala Zaopatrzenia Hutniczego
17. Centrala Złomu
18. Centrala Produktów Naftowych
19. Centrala Handlowa Żelaza i Stali
20. Centrala Zaopatrzenia Przemysłu Włókienniczego „Textilimport"
21. Centrala Rybna
22. Polskie Zakłady Zbożowe
23. Zjednoczenie Fabryk Cementu
24. Zjednoczone Zakłady Metali Nieżelaznych
25. Polskie Towarzystwo Maszyn Biurowych
26. „Papexport:: — Biuro Eksportowe Centrali Handlowej Przemysłu Papierniczego
27. „Motozbyt" — Biuro Handlu Zagranicznego.

Komunikaty

Zmiany w sprawozdawczości inwestycyjnej.

Z wykonania inwestycji z planu 1948 r. inwestorzy sporządzać będą ostatni raport wskaźnikowy za miesiąc marzec 1949 r. na dotychczasowych formularzach Centralnego Urzędu Planowania.

Z wykonania inwestycji z planu 1949 r. pierwszy raport sporządzony ma być za styczeń, luty i marzec łącznie, a więc w kwietniu roku bież. CUP. wyda nowe formularze a resortowi Ministrowie nowe zarządzenia wewnętrzne. Formularze i zarządzenia jak też instrukcje, mające na celu ułatwienie pracy inwestorom i organom wyższego szczebla, rozesłane wzgl. ogłoszone będą w najbliższym czasie.

Cenniki

Podaje się do wiadomości, że ukazały się na rynku nowe cenniki Centrali Handlowej Przemysłu Chemicznego a mianowicie:

1. Biura Sprzedaży Produktów Węglopochodnych
   a) hurtowy
   b) detaliczny
2. Biura Sprzedaży Produktów Organicznych (detal.)
3. Biura Sprzedaży Produktów Nieorganicznych (detal.)
4. Biura Sprzedaży Produktów Tłuszczowych (detal)
5. Biura Sprzedaży Odczynników (detal.)

Cenniki obowiązują:
a) hurtowy od 1 lutego 1949 r.
b) detaliczne od 1 stycznia 1949 r.

Przeglądać je można w Ekspozyturach Rejonowych i Hurtowniach C. H. P. Chem., w Izbach Przemysłowo-Handlowych oraz w Zrzeszeniach Prywatnego Przemysłu Chemicznego w Poznaniu. (Ad 1—a) również w Zrzeszeniu Pryw. Przemysłu Fermentacyjnego).

Opłata pocztowa uiszczona ryczałtem

Adres dla zwrotu: Administracja „Tygodnika Gospodarczego" Księgarnia Wilak, Poznań Kantaka 10

Cena ogłoszeń za 1 mm na stronie 4-łamowej zł 50,—

Redakcja: Izba Przemysłowo-Handlowa w Poznaniu, ulica Mickiewicza 31 Tel 518-62, 23-65, 23-66.

Ogłoszenia przyjmuje „PAR" Polska Agencja Reklamy, Fr. Krajna, Poznań, Fr. Ratajczaka 7, Tel. 30-80 i 91-58 i oddziały Kraków, Rynek Główny 46 — Tel. 503-66 Bydgoszcz — Al. 1 Maja 16, Tel. 17-66 Toruń — ul. Małe Garbary 2 Katowice — Warszawska 23, skr. poczt. 790. — Tel. 34403

Administracja: Księgarnia Wilak Poznań, ul. Kantaka 10 — Tel. 44-40 45-00.
Konto P. K. O. — V - 4085.
Cena numeru 40,—zł, prenumerata kwartalna 450,— zł.

Odbito czcionkami Drukarni Wydawniczej Fr. Krajna, Sp. z o. o., Poznań, ul. Strzałowa nr 2 a. K-59055